证券代码: 300711 证券简称: 广哈通信

广州广哈通信股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2022-005

 投资者关系活动 类别	□特定对象调研	□分析师会议
· 关剂	□媒体采访	☑业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	
	□其他(<u>请文字说明其他活动内容)</u>	
形式	□现场 ☑网上	□电话会议
参与单位名称	参与公司2022年第三季度网上业绩说明会的全体投资者	
及人员姓名		
时间	2022年11月09日 15:00-16:00	
地点	价值在线(https://www.ir-online.cn/)	
上市公司接待人 员姓名	总经理孙业全先生;副总经理、董事会秘书朱伟玲女士;财务总监谭维 立先生;独立董事吉争雄先生	
	1. 贵公司第三季度业绩增长,主要增长点在哪?	
	答: 2022年前三季度	,公司营业收入1.77亿元,同比增长32.68%;归
投资者关系活	属于上市公司股东的净	利润1058. 45万元,上年同期为-147. 89万元,同
动主要内容介	比增长815.70%。	
 绍	主要增长点是:公司	司积极开拓市场,在电力市场进行"一省一策"
	精准营销,推动电力重力	大项目的落地实施,持续优化组织结构,完善内
	部资源优化配置,确保经	生产、安装、验收工作有序高效开展;通过合理
	 管控期间费用,期间费	用增幅低于营业收入增幅,实现营收和净利润的
	双增长。	

2. 公司有什么新产品?进展如何?

答:公司推出基于"5G+IMS"技术平台的智能调度信息通信系统应用,该系统能满足专网语音调度、调度信息核查等业务需求,已在全国多个省市投入运行;公司基于视频处理与视频传输技术研究,推出了满足应急通信、视频调度业务需求的融合通信整体解决方案,已在部分省份部署应用;公司基于数字交换和IPoE技术研究,推出了满足无人值守、场站端的电力调度E1远端放号解决方案,已在多个省级及地调组网应用。新产品"新一代调度通信系统"试点推广工作进展顺利,已在部分省份启动试点建设。

3. 贵公司在六月调研中 提及自身在信创和自主可控方面具有核心竞争力。请问公司在当今局势下的信创行业发展中具体是否或者如何受益,是否属于军工信创行业,具体体现为何,国企改革后未来发展前景和公司战略定位方向是什么。谢谢

答:公司自设立以来一直专注于指挥调度通信市场,经过多年持续健康发展,凭借着可靠的产品质量、卓越的技术创新能力及完善的服务体系,在国防、电力、发电等行业客户中树立了良好的品牌形象,形成了公司的竞争优势。公司将根据国防、电力行业客户的需要,研究落实自有产品的自主可控,提高产品国产化率。公司战略定位是根据行业发展趋势,落实公司"十四五"期间的技术规划,开展前瞻性的技术研究,坚持研发创新,加大研发投入,从调度通信逐步向信息调度演变,不断巩固公司的技术领先优势;公司通过持续的研发投入,将会提升产品性能,提升产品竞争力,保持在国内指挥调度通信领域的技术领先地位。

4. 5G方面有什么进展?

答:公司根据行业市场研判和客户需要,推出了新一代电力应急方案,并积极与相关产业单位交流,进行项目推广和储备;加大5G产品化力度,为5G+方案提供支持,加快推进5G全部七大网元(AMF、SMF、AUSF、UDM、NRF、NSSF、UPF)的工信部门入网证工作,为业务开展提供技术储备;《基于5G的新一代融合通信平台在"智慧应急"中的示范应用项目》入选广州市开发区5G应用示范项目,为下一步公司开展政务应急业务推广进行试点。

5. 公司在铁路市场方向有哪些举措?

答:公司积极在铁路多媒体调度通信系统项目攻坚,完成GMS9600多媒体调度系统平台样机的技术开发验证工作,为下一步核心平台增强项目的完善和迭代开发打下了坚实基础。参与国铁集团组织多媒体调度系统互联测试,参加《铁路多媒体调度通信系统技术要求》标准评审。公司推出的铁路多媒体智能调度通信系统,以通信核心技术为底座,在语音通信、视频通信、视频会议、信息通信和GIS调度等功能的基础上,引入了智能语音和智能图像等信息新技术,打造行车调度、站段生产指挥调度、站场融合通信、地方铁路融合调度、城市轨道交通综合调度等多元化场景,为智慧铁路建设提供有力的支撑。

6. 贵公司在应急指挥方面有哪些产品,有什么优势?

答: 当电力系统运行过程中遇到极端自然灾害时,如何实现应急需求的快速响应、现场通信装备的快速部署、多种通信终端的综合指挥、各种现场数据的快速回传,成为电力应急通信场景中亟待解决的问题。公司针对电力应急通信的特点,以融合通信技术为核心,推出电力应急通信指挥综合端到端方案。方案提供了集通信、调度、控制、信息为一体的综合指挥业务,同时利用多种通信手段,对电力应急场景中的前线人员、前线指挥部、后方指挥中心进行全程覆盖,构建了"空-地"一体化应急救援通信体系,满足电力应急抢险和灾害综合救援的信息和通信需求。

7. 今年公司在市场营销方面都做了哪些工作?

答:公司今年对营销体系进行优化调整,建立销售大区机制,成立华南、华北、华中、西北4个大区,分区域进行差异化管理;针对不同客户分级管理,整合集中资源,跟踪重大项目及重点优质客户,了解并挖掘客户潜在需求,积极开拓市场,抢占市场份额。

附件清单	(#n#)
附件消果	(処有)

无

日期

2022年11月09日